

PROGRAMA CERTIFICADO

EXPONENTIAL



MARKETING

Y VENTAS

BY

ÚRGEN KLARIĆ

Para **aumentar las ventas y**
ser sostenible en esta nueva economía



Objetivo: Es momento de replantearte cómo es que se estás manejando tu proyecto, negocio, empresa, ya sea que tengas un producto o un servicio; pero si hoy, no estás logrando los resultados por los que te has esforzado, a lo que le has metido muchas horas de tu vida, y por lo que has sacrificado tantas cosas, es por una sencilla razón: lo que estás haciendo está mal.

En este programa certificado **EXPONENTIAL MARKETING**, tendrás a tu alcance la ruta de trabajo para poder desarrollar **LOS 4 PILARES ESENCIALES** que son la base de todo negocio sin importar qué producto o servicio ofrezcas, para llegar a construir un modelo exponencial & sostenible.

INTRODUCCIÓN

- 01 Bienvenida
- 02 ¿Qué es Exponential Marketing?
- 03 ¿Para qué te servirá este “Programa Certificado”?
- 04 ¿Para qué no te servirá el “Programa Certificado”?
- 05 Recomendaciones para apropiarte de esta información y optimizar el estudio a distancia.
- 06 Agenda académica, maestros e invitados.
- 07 Calendario de actividades.
- 08 Competencias para lograr el mejor aprovechamiento del “Programa Certificado”.
- 09 Método de Estudio

FASE EVALUATORIA EVALUANDO LA PLATAFORMA DEL ÉXITO EFECTIVO

- A través de un ejercicio práctico descubrirás a grandes rasgos la situación actual de tu negocio.
- A través de un ejercicio práctico descubrirás las necesidades más profundas de tus clientes y mercado meta.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN Y EVALUACIÓN

- Evaluación sobre las percepciones y sentimientos del público Objetivo.
- Evaluación de cumplimiento promesa y entrega con el público objetivo.
- Evaluación de efectividad de la promesa de producto-Servicio y Marca.
- Evaluación de mensajes y comunicación de marca.

CAPÍTULO UNO

DEFINICIÓN DEL PÚBLICO OBJETIVO

Descripción: En este capítulo aprenderás a cómo segmentar y micro segmentar, y para poder leer las necesidades reales que regularmente nunca se mencionan. Y de esta manera adaptar tu producto no a lo que piden sino a lo que necesitan.

Transformación y resultado: Adaptarte a las necesidades actuales y así lograr incrementar la demanda de tu cliente.



TEMARIO ACADÉMICO

- Definición Público Objetivo
- Definición Cliente Real
- ¿Qué es un Avatar?
- ¿Cómo crear Micro segmentación?
- Descubrimiento de Miedo & Dolor
- Selección de tres Botones Reptiles
- Concepto y estrategia Ahorro de Energía
- Descubrimiento de placer empresarial y de vida.
- Sensibilización a las Conveniencias actuales.
- Análisis y sensibilización del verdadero Poder Adquisitivo
- Descubrimiento de metáforas y creación mensaje comunicación Metafórica
- Detección de necesidades Conscientes / Inconscientes



CAPACITACIÓN DE HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS

- Reportes de Tendencias
- Google Keyword Planner
- Cuestionarios Etnográficos
- Segmentación y Nichos
- Social Listening
- Descubrimiento y Análisis Metafórico de tu categoría

EJERCICIOS PRÁCTICOS

- Detección de tendencias y cambios de comportamiento
- Micro segmentación
- Llenado de tablas de Avatars

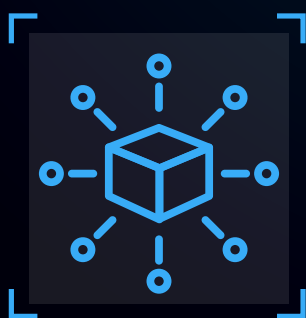
PRIMER WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO DOS

INGENIERIA & RE INGENIERIA DE PRODUCTO / SERVICIO

Descripción: En este capítulo aprenderás a hacer una reingeniería de tu producto o empresa de servicio que cumpla, empate con las exigencias actuales y que tenga valores agregados y superiores a los de la competencia.

Transformación y resultado: Lográs autosuficiencia comercial para tu producto / Servicio y así incrementar la compra.



TEMARIO ACADÉMICO

- Funcionalidad
- Precio
- Calidad
- Imagen
- Competitividad
- Conveniencia
- Valor Agregado
- Asociaciones Inconscientes
- Sensorialidad.
- Conclusiones Conscientes.
- Extensiones de línea.
- Coolness Factor
- Atractivo y Relevante
- Brandgenetic (creación de valores y conceptos atractivos y relevantes para el producto / servicio)



CAPACITACIÓN DE HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS

- Mínimo Producto Viable (MPV).
- Técnicas Agile.
- Facebook Ads.

EJERCICIOS PRÁCTICOS

- Design Thinking y Co creación para Productos / Servicios.
- Análisis de la competencia – Benchmarking.
- 8 Dimensiones de Re ingeniería para Producto / Servicio.
- Método de Testing.
- Diagrama de Valores Agregados.
- Estrategia de Diferenciación.

SEGUNDO WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO TRES

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Descripción: En este capítulo aprenderás a diferenciarte y darte a entender de forma clara, práctica, efectiva y rápida con ese consumidor ansioso y definido por sus necesidades.

Transformación y resultado: Reducir el tiempo y desgaste comercial para enfocarse en el cierre de ventas.

TEMARIO ACADÉMICO

- Creación Branding antes y después.
- Metodología de cómo nombrar y bautizar marcas y empresas (Naming)
- El poder del Coolness Factor y le misterio.
- Estrategia de Comunicación para dos sentidos: Vista y Oído.
- Manejo de Redes Sociales.
- Copy Caption de Redes Sociales.
- Frases de ventas tradicionales y digitales.
- Palabras Claves para activar el reptil.
- Frase de descripción del Producto / Servicio.
- Creación de titulares Gancho.
- Creación de comunidades propias.



CAPACITACIÓN DE HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS

- 4 Modelos de Neuroventas



TERCER WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO CUATRO

PUNTOS DE EXPERIENCIA 3D

Descripción: Comprar o vender un producto o servicio va mucho más allá de lo que entregas. Es la experiencia que viven las personas en el largo proceso de decisión, transacción, entrega para luego entrar en la etapa más importante de la post venta y fidelización.

Transformación y resultado: Aprende a rentabilizar la inversión de tus clientes a través de retener, referenciar y así lograr el factor exponencial en las ventas.

Evaluación y Estrategia en 1D:

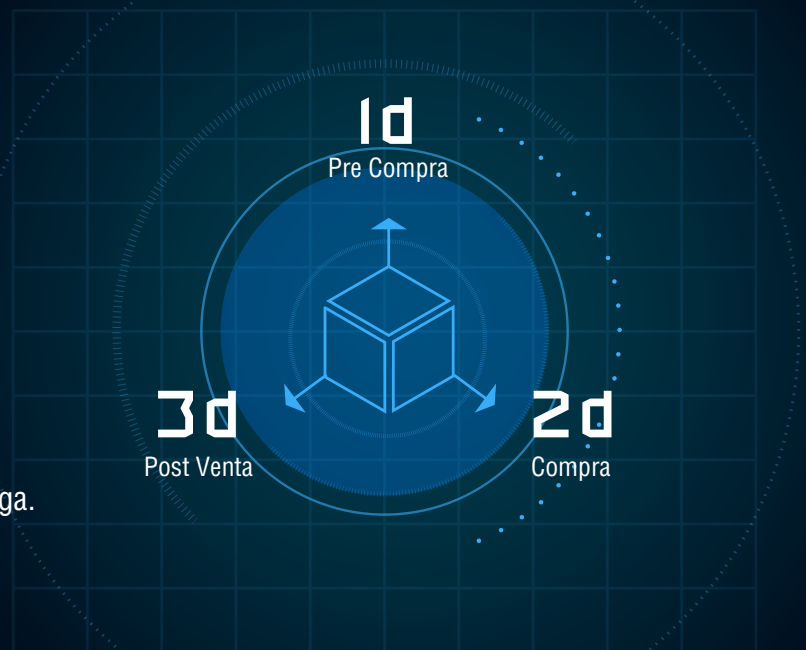
- Dimensión Pre Compra

Evaluación y Estrategia en 2D:

- Dimensión de Compra

Evaluación y Estrategia en 3D:

- Dimensión de Post Venta



EJERCICIOS PRÁCTICOS

- Visualización de la Trayectoria, compra y entrega.
- Graficación de Experiencia.
- Marketing Sensorial 5 sentidos.
- Mapeo de puntos de Experiencia

CUARTO WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

PREPARACIÓN DEL SEGUNDO LOOP

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- 01 ¿Qué es Transformación Digital?
- 02 Liderazgo requerido para la Transformación Digital
- 03 Nuevos procesos y estructura organizacional
- 04 Estrategia de marketing digital (que es y como se establece)
- 05 Estrategia E-Business/E Commerce (las claves para hacerse y destacarse)
- 06 Tecnologías Claves y sus setups (tecnologías base para visibilidad digital y conexión con las audiencias claves)
- 07 Embudos digitales (y porque funnel no es suficiente)
- 08 Tecnologías claves

CAPÍTULO QUINTO

AUTOMATIZACIÓN

Descripción: Hoy vivimos un cambio radical en la forma de comercializar nuestros productos o servicios, complicándonos en nuestras ventas. Por esto nace la gran oportunidad de automatizar tus ventas, no depender exclusivamente de vendedores a un así lograr ventas exponenciales.

Transformación y resultado: Convertirás a la tecnología en tu mejor aliado y sea esta tu mejor arma para lograr crecimientos exponenciales.



TEMARIO ACADÉMICO

- Activación de Bots.
- Chat Marketing.
- Uso de CRM (y conocimiento de las audiencias potenciales para generar mayor conversión).

QUINTO WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO SEXTO

FACE MARKETING

Descripción: La gente hoy no busca conectar con marcas ni con organizaciones, sino con personas. Humanizar tu negocio es el único camino para conectar con tu audiencia.

Transformación y resultado: En este capítulo podrás entender como darle una cara a tu proyecto y construir confianza con tus clientes.



TEMARIO ACADÉMICO

- Marca Personal
- Influencer Marketing

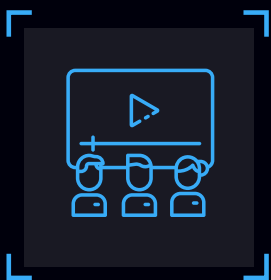
SEXTO WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO SÉPTIMO

EDUCACIÓN

Descripción: Compartir conocimiento, aprendizajes, experiencias y consejos es hoy la mejor herramienta para convertirte en un referente y hasta en una autoridad. Esto construye posicionamiento y reconocimiento en general y con tu cliente.

Transformación y resultado: En este capítulo aprenderás como debes manejar todo el proceso de formación y capacitación, así tu cliente no solo sabrá que compra sino porque lo compra.



TEMARIO ACADÉMICO

- Educación como carta de presentación.
- Youtube Educativo Propio.
- Otros Youtube Educativos.

SÉPTIMO WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO OCTAVO

COMUNIDADES

Descripción: El sentido de pertenecer a algo o ser parte de una comunidad donde pueda formar parte, es una necesidad básica de todo ser humano. Hoy la distancia, el idioma y la cultura no es un impedimento para unirse con personas que piensan como tu.

Transformación y resultado: En este capítulo entenderás el poder que tiene la unión de la gente para impactar en lo que respecta a comportamientos y acciones dentro del mercado.



- Creación de Comunidades Genéricas
- Creación de Comunidades Especializadas.
- El efecto Tribal

OCTAVO WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO NOVENO

MANAGEMENT EXPONENCIAL DIGITAL

Descripción: En este capítulo aprenderás a cambiar tu mentalidad para volverte en un líder 3.0.

Transformación y resultado: Lograr una empresa no sólo con más ventas, sino con menores costos y mayor satisfacción personal con mejores rentabilidades.



- Análisis de Recursos
- Formación de Equipos
- Análisis de Inversión
- Liderazgo Exponencial
- Gestión de equipos e Implementación.
- Transformación y Creación de Empresas 3.0

NOVENO WEBINAR Para realizar ejercicio en vivo y responder a preguntas de los alumnos.

CAPÍTULO DECIMO

GESTIÓN DE HERRAMIENTAS Y EQUIPOS DIGITALES (MÓDULOS EN VIVO VÍA WEBINAR)

Descripción: En este capítulo aprenderás a Gestionar, seleccionar y armar equipos de trabajo.

Transformación y resultado: Lograr equipos productivos y resultados en mejoras comerciales digitales.

Se presentarán **34 herramientas tecnológicas** tecnológicas para cada una de las diferentes etapas del ciclo completo (Loop 1 y Loop 2).

Para cada una de estas herramientas, se contará con la siguiente información:

- Introducción.
- ¿Qué es y para que sirve?
- Conocimiento general para gestionar la herramienta.
- Tips claves para sacarle provecho a la herramienta.
- Recomendaciones para profundizar y donde estudiar la herramienta.
- Preguntas y Respuestas.

Las herramientas a considerar son:

LOOP 1

Análisis

1. Google Trends
2. Social Listening
3. VidIQ
4. Bitly



Creación

8. Anchor
9. Youtube
10. Canva



Conversación

5. Fever
6. Canva
7. Name Generator (Shopify)



11. Facebook
12. LinkedIn
13. Meet
14. Instagram
15. WordPress
16. Shopify



LOOP 2

Educación

17. Classroom



18. Webinarjam



19. Hotmart



Automatización

20. Active Campaign



21. YouCanBookMe



22. Many Chat



23. HootSuite



34. Gestión y Managment

Hubspot



Ventas y Soporte

24. Facebook Ads



25. Jivochat



26. WhatsApp Business



27. WhatsON



28. Hiwabot



Pagos

29. Stripe



30. PayPal



31. Pagadito



32. LeadGods



33. PayU



Este es un temario ilustrativo, pueden haber cambios en fechas, horas, contenido, temas, herramientas y orden del mismo.

Copyright © 2020 por Exponential Marketing. Todos los derechos reservados.

Según los acuerdos internacionales y leyes de protección al creador, este documento está protegido contra reproducciones no autorizadas, copias, y reproducciones parciales o totales en otras plataformas, páginas web, vía mensajes o descargas.

Cualquier distribución no autorizada será demandada por violación de derechos de autor.